

STRATEGI DAN PROGRAM PENGUATAN DAYA SAING BARANG KAYU DAN HASIL HUTAN DI KOTA TARAKAN

Karmini

Fakultas Pertanian, Universitas Mulawarman. Jl. Pasir Balengkong, Kampus Gunung Kelua, Samarinda 75119,
Kalimantan Timur, Indonesia. Tel: +62-541-749161, Fax: +62-541-738341.
karmini.kasiman@yahoo.com; karmini@faperta.unmul.ac.id

ABSTRACT

Products of small and medium industries (SMI) that classified in wood goods and forest products in Tarakan City have high competitiveness ability. However, it can be increased and needs to strengthen, because of the marketing competition among products of processing industries from inside and outside Tarakan City. The aims of this study were to design strategies and programs to strengthen the competitiveness ability of wood goods and forest products in Tarakan City, North Kalimantan Province. The research was held from September until Desember 2015. This research collected primary and secondary data. The Strengths, Weakness, Opportunities, and Threats (SWOT) analysis was used to analysis the data. The competitiveness ability of wood goods and forest products in Tarakan City has position in aggressive kuadran. Strategies to strengthen the competitiveness ability of wood goods and forest products are the increase of SMI ability to have raw materials, capital, production and financial managements, marketing, and assisting access. Programs to strengthen the competitiveness ability of wood goods and forest products are program to increase the supply of forest products both timber and non timber, program to increase the access of financial institution and the assist of production and business managements, and program to develop the national and international markets of SMI products.

Keywords: Forest products; program; strategy; Tarakan City; wood goods

ABSTRAK

Produk-produk industri kecil dan menengah (IKM) yang tergolong dalam kelompok barang kayu dan hasil hutan di Kota Tarakan memiliki daya saing yang tinggi. Namun daya saing tersebut masih dapat ditingkatkan serta perlu dikuatkan, karena adanya persaingan dalam pemasaran produk yang dihasilkan oleh industri pengolahan yang berada di dalam dan di luar Kota Tarakan. Tujuan dari studi ini adalah untuk merumuskan strategi dan program penguatan daya saing barang kayu dan hasil hutan di Kota Tarakan, Provinsi Kalimantan Utara. Studi dilaksanakan pada bulan September hingga Desember 2015. Penelitian ini mengumpulkan data primer dan sekunder. Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman (*Strengths, Weakness, Opportunities, and Threats/SWOT*) digunakan untuk menganalisis data. Daya saing barang kayu dan hasil hutan di Kota Tarakan berada pada kuadran agresif. Strategi penguatan daya saing barang kayu dan hasil hutan antara lain peningkatan kemampuan IKM dalam memperoleh bahan baku, modal usaha, manajemen produksi dan keuangan, pemasaran, dan akses terhadap kegiatan pembinaan. Program penguatan daya saing barang kayu dan hasil hutan antara lain program peningkatan ketersediaan hasil hutan baik kayu dan non kayu, aksesibilitas ke lembaga keuangan, dan pembinaan manajemen produksi dan manajemen usaha, serta program pengembangan pasar di dalam dan luar negeri bagi produk-produk IKM.

Kata kunci: Barang kayu; hasil hutan; Kota Tarakan; program; strategi

PENDAHULUAN

Hasil hutan baik kayu maupun non kayu banyak dihasilkan di daerah sekitar Kota Tarakan. Hasil hutan tersebut diolah oleh industri menjadi berbagai produk yang dapat digunakan oleh sektor rumah tangga maupun industri. Produk yang dihasilkan industri dapat berupa bahan baku (seperti rotan dan kayu) atau produk sekunder (seperti meubel dari kayu dan rotan). Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Kalimantan Timur (2013), kegiatan industri adalah kegiatan merubah bentuk baik secara mekanis maupun kimiawi dari bahan organik atau anorganik menjadi produk baru yang lebih tinggi mutunya. Proses tersebut dapat dilakukan dengan mesin

atau dengan tangan, baik dibuat di pabrik atau di rumah tangga, termasuk perakitan bagian-bagian suku cadang barang-barang industri di pabrik.

Berbagai jenis hasil hutan dan barang kayu yang diolah industri banyak diminati oleh konsumen. Hal ini menyebabkan industri pengolahan yang bergerak dibidang barang kayu dan hasil hutan tumbuh dan berkembang dengan baik di Kota Tarakan. Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Kalimantan Timur (2013) mengklasifikasikan industri pengolahan menurut banyaknya tenaga kerja yang terlibat yaitu (1) industri besar adalah perusahaan industri yang menggunakan tenaga kerja lebih atau sama dengan 100 orang; (2) industri sedang adalah perusahaan industri yang menggunakan tenaga

kerja dari 20 sampai dengan 99 orang; (3) industri kecil adalah perusahaan industri yang menggunakan tenaga kerja dari 5 sampai 19 orang; dan (4) industri kerajinan rumah tangga adalah perusahaan industri yang menggunakan tenaga kerja kurang dari 5 orang.

Pertumbuhan industri pengolahan akan mendorong perkembangan kegiatan perekonomian. Namun, di sisi lain perkembangan industri pengolahan juga akan meningkatkan persaingan dalam pemasaran produk. Industri kecil dan menengah (IKM) haruslah mampu menghasilkan produk-produk yang memiliki daya saing yang tinggi agar industri dapat tumbuh dan berkembang. Menurut Pambudhi (2007), daya saing pada umumnya didefinisikan sebagai seberapa besar pangsa pasar produk suatu negara dalam pasar dunia. Hasil penelitian terdahulu menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku industri pengolahan barang kayu dan hasil hutan (61%) menilai bahwa barang kayu dan hasil hutan di Kota Tarakan memiliki daya saing yang tinggi. Hanya sebagian kecil pelaku industri pengolahan barang kayu dan hasil hutan (39%) yang menilai bahwa daya saing barang kayu dan hasil hutan di Kota Tarakan rendah.

Penelitian pendahuluan juga menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing produk dikelompokkan menjadi faktor internal dan eksternal. Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam IKM, sedangkan faktor eksternal berasal dari luar IKM. Faktor-faktor internal yang mempengaruhi daya saing produk antara lain motivasi kerja, persediaan bahan baku, upah/gaji tenaga kerja, modal usaha, aktivitas keuangan (pencatatan, perhitungan rugi laba, dan perhitungan harga pokok produksi), teknologi produksi, dan pemasaran (penetapan harga jual, promosi, cara penjualan, dan wilayah pemasaran). Daya saing produk juga dipengaruhi faktor-faktor eksternal antara lain bahan baku (*supply*, kualitas, dan harga bahan baku), ketersediaan dan kualitas tenaga kerja, akses terhadap sumber modal, ketersediaan teknologi, peluang pasar, iklim usaha, dan pembinaan.

Walaupun daya saing barang kayu dan hasil hutan di Kota Tarakan tinggi, namun daya saing tersebut masih dapat ditingkatkan serta perlu dikuatkan agar daya saing barang kayu dan hasil hutan terus bertahan dan tidak menurun. Hal ini disebabkan karena persaingan dalam merebut pangsa pasar terjadi tidak saja dalam pemasaran barang kayu dan hasil hutan yang dihasilkan oleh

industri pengolahan yang berada di Kota Tarakan. Tetapi persaingan juga terjadi karena adanya barang kayu dan hasil hutan yang dihasilkan oleh industri pengolahan yang ada di luar Kota Tarakan.

Penguatan daya saing serta pengembangan IKM oleh pemerintah daerah haruslah mempertimbangkan kompetensi inti. Menurut Mulyadi dan Ahmad (2007), kompetensi inti adalah sekumpulan kemampuan terintegrasi yang dimiliki daerah untuk dapat membangun daya saing daerahnya dengan keunikan yang dimiliki oleh daerah. Lubis (2007) mengemukakan bahwa faktor-faktor yang menyebabkan perusahaan industri kecil menjadi terlindungi dan menjadi lebih unggul dibandingkan dengan perusahaan industri berskala besar adalah produk dengan permintaan terbatas/khusus, produk dengan karakteristik bahan yang khusus, produk/jasa dengan struktur ongkos tertentu, produk/jasa dengan ambang teknologi cukup tinggi, dan produk/jasa yang menuntut hubungan erat antara aspek manusia dan produk.

Upaya yang dapat dilakukan untuk menguatkan daya saing barang kayu dan hasil hutan antara lain dengan menyusun strategi dan program kerja. Tujuan dari studi ini adalah menyusun strategi dan program penguatan daya saing barang kayu dan hasil hutan di Kota Tarakan. Hasil studi ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi Pemerintah Kota Tarakan dan pelaku industri pengolahan dalam meningkatkan daya saing barang kayu dan hasil hutan yang ada di kota tersebut.

METODE

Lokasi studi berada di Kota Tarakan, Provinsi Kalimantan Utara. Studi dilaksanakan pada bulan September hingga Desember 2015. Data yang dikumpulkan dalam studi ini adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari pelaku-pelaku IKM di Kota Tarakan yang melaksanakan usaha untuk menghasilkan barang kayu dan hasil hutan. Jumlah usaha IKM (kelompok barang kayu dan hasil hutan) yang berkembang di Kota Tarakan adalah ± 26 unit. Data sekunder diperoleh dari Badan Pusat Statistik Kota Tarakan. Analisis *Strengths, Weakness, Opportunities, and Threats (SWOT)* digunakan untuk menganalisis data. Rangkuti (2002) mendefinisikan analisis *SWOT* sebagai identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Menurut Imelda dkk. (2017), langkah-langkah dalam

analisis *SWOT* adalah pengumpulan data, analisis, dan pengambilan keputusan. Pada tahap pengumpulan data dilakukan pengelompokan data yang diperoleh menjadi dua yaitu data eksternal (peluang dan ancaman) dan data internal (kekuatan dan kelemahan). David (2007) menjelaskan bahwa strategi dihasilkan dari kombinasi faktor internal dan eksternal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis *Strengths, Weakness, Opportunities, and Threats (SWOT)*

Analisis *SWOT* terhadap faktor internal menunjukkan nilai skor kekuatan sebesar 2,31 poin dan nilai skor kelemahan sebesar 1,86 poin atau terdapat selisih 0,46 poin (Tabel 1). Selisih antara nilai skor kekuatan dan kelemahan tersebut memiliki nilai positif. Hal tersebut berarti jika ditinjau dari faktor internal, maka responden memiliki lebih banyak kekuatan untuk meningkatkan daya saing IKM dibandingkan faktor kelemahan. Analisis *SWOT* terhadap faktor eksternal menunjukkan nilai skor peluang sebesar 2,34 poin dan nilai skor ancaman sebesar 0,80 poin atau terdapat selisih 1,54 poin. Selisih antara nilai skor peluang dan ancaman tersebut memiliki nilai positif. Hal tersebut berarti jika ditinjau dari faktor eksternal, maka responden memiliki lebih

banyak peluang untuk meningkatkan daya saing IKM dibandingkan faktor ancaman.

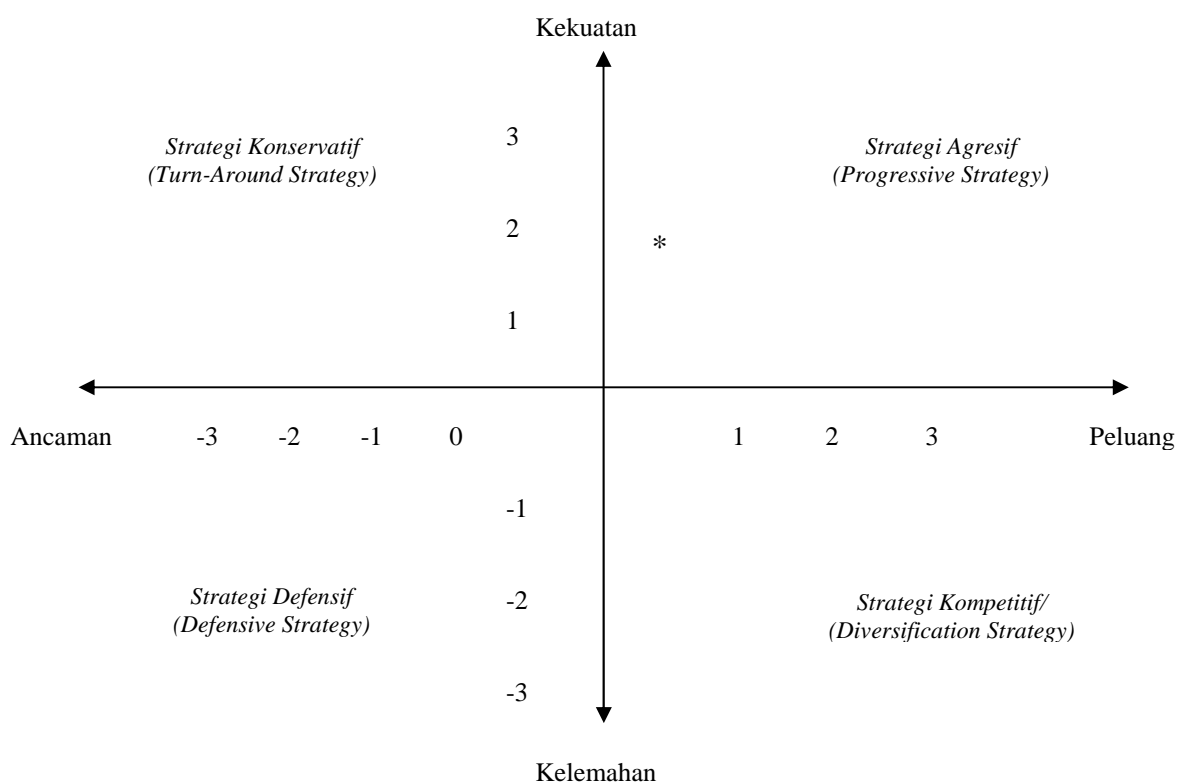
Berdasarkan data pada Tabel 1 maka diketahui bahwa daya saing barang kayu dan hasil hutan di Kota Tarakan berada pada kuadran agresif (Gambar 1). Kuadran agresif berkaitan dengan faktor kekuatan dan peluang. Terdapat 10 faktor internal yang menghambat upaya penguatan daya saing produk yang terdiri dari 7 faktor kekuatan dan 3 faktor kelemahan. Faktor eksternal yang menghambat penguatan daya saing adalah 3 faktor di mana 2 faktor berkaitan dengan peluang dan 1 faktor berkaitan dengan ancaman. Dengan demikian faktor kekuatan yang harus menjadi fokus perhatian adalah (1) persediaan bahan baku, (2) pembentukan modal, (3) administrasi, (4) perhitungan rugi laba, (5) perhitungan harga pokok produk, (6) kegiatan pemasaran, dan (7) manfaat kegiatan pembinaan usaha. Faktor peluang yang harus mendapatkan fokus perhatian adalah (1) akses terhadap sumber modal dan (2) intensitas kegiatan pembinaan. Berdasarkan hal tersebut maka strategi utama adalah memanfaatkan faktor kekuatan yang ada pada IKM seoptimal mungkin dan memanfaatkan peluang usaha dalam rangka menguatkan daya saing barang kayu dan hasil hutan.

Tabel 1. Analisis *Strengths, Weakness, Opportunities, and Threats (SWOT)*

No.	Kategori	Indikator	Rating Tinggi	Rating Rendah	Bobot	Skor
Faktor Internal: Kekuatan						
1	Motivasi	Motivasi kerja.	4,00	0,00	0,30	1,20
2	Bahan baku	Persediaan bahan baku.	1,71	2,29	0,05	0,09
3	Modal usaha	Pembentukan modal.	1,14	2,86	0,05	0,06
4	Keuangan	Administrasi	0,57	3,43	0,05	0,03
5	Keuangan	Perhitungan rugi laba.	0,57	3,43	0,05	0,03
6	Keuangan	Perhitungan harga pokok produk.	1,14	2,86	0,05	0,06
7	Pemasaran	Wilayah pemasaran.	0,00	4,00	0,15	0,00
8	Iklim usaha	Daya saing dengan produk sejenis dari luar kota.	4,00	0,00	0,10	0,40
9	Iklim usaha	Daya saing dengan produk sejenis dari dalam kota.	4,00	0,00	0,10	0,40
10	Pembinaan	Manfaat kegiatan pembinaan bagi kemajuan usaha.	0,57	3,43	0,10	0,06
Jumlah					1,00	2,31
Faktor Internal: Kelemahan						
1	Tenaga kerja	Upah/gaji tenaga kerja.	4,00	0,00	0,10	0,00
2	Teknologi produksi	Kemampuan menyediakan alat/teknologi.	2,86	1,14	0,10	0,11
3	Teknologi produksi	Ketepatan teknologi produksi.	4,00	0,00	0,10	0,00
4	Pemasaran	Penetapan harga jual produk.	1,71	2,29	0,20	0,46
5	Pemasaran	Promosi.	0,00	4,00	0,15	0,60
6	Pemasaran	Model/bentuk.	4,00	0,00	0,15	0,00
7	Pemasaran	Cara pemasaran.	0,57	3,43	0,20	0,69
Jumlah					1,00	1,86
Selisih (Kekuatan-Kelemahan)						0,46
Faktor Eksternal: Peluang						
1	Bahan baku	Asal bahan baku.	3,43	0,57	0,10	0,34

No.	Kategori	Indikator	Rating Tinggi	Rating Rendah	Bobot	Skor
2	Modal usaha	Sumber modal.	3,43	0,57	0,10	0,34
3	Modal usaha	Akses terhadap sumber modal.	0,57	3,43	0,20	0,11
4	Teknologi produksi	Ketersediaan alat/teknologi.	4,00	0,00	0,10	0,40
5	Pemasaran	Peluang pasar produk industri.	3,43	0,57	0,30	1,03
6	Pembinaan	Kegiatan pembinaan.	0,57	3,43	0,20	0,11
Jumlah					1,00	2,34
Faktor Eksternal: Ancaman						
1	Bahan baku	Ketersediaan bahan baku.	4,00	0,00	0,15	0,00
2	Bahan baku	Kualitas bahan baku.	4,00	0,00	0,15	0,00
3	Bahan baku	Harga bahan baku	0,57	3,43	0,20	0,69
4	Tenaga kerja	Ketersediaan tenaga kerja.	4,00	0,00	0,10	0,00
5	Tenaga kerja	Kualitas tenaga kerja.	4,00	0,00	0,20	0,00
6	Iklim usaha	Produk sejenis.	3,43	0,57	0,20	0,11
Jumlah					1,00	0,80
Selisih (Peluang-Ancaman)						1,54

Sumber: Data primer (2015).



Gambar 1. *Matriks space*.

B. Isu Utama

Beberapa isu utama yang berkaitan dengan upaya penguatan daya saing barang kayu dan hasil hutan di Kota Tarakan dapat dijabarkan sebagai berikut. Isu yang pertama adalah kemampuan pelaku IKM untuk memperoleh bahan baku bagi industri masih terbatas. Keterbatasan terjadi karena daya beli yang rendah karena mengandalkan perputaran modal usaha sehingga persediaan bahan baku menjadi terbatas pada permintaan barang. Di samping itu *supply* bahan

baku yang berasal dari daerah di sekitar Kota Tarakan juga masih terbatas. Bahan baku yang dibutuhkan adalah hasil hutan baik kayu dan non kayu khususnya rotan. Persediaan bahan baku yang terbatas akan menghambat kegiatan produksi sementara jika bahan baku melimpah akan memerlukan lokasi usaha yang lebih besar. Hal ini sulit dipenuhi oleh pelaku IKM.

Kedua, keterbatasan modal usaha untuk kegiatan produksi barang dan jasa. Biaya pembelian bahan baku yang mahal menyebabkan

modal yang dibutuhkan untuk usaha juga besar. Sementara modal yang dimiliki pelaku IKM terbatas jumlahnya. Kondisi yang demikian disebabkan:

- a. Keuntungan usaha masih relatif kecil sehingga kemampuan pembentukan modal menjadi terbatas.
- b. Sebagian pelaku IKM mengalami kesulitan mengakses permodalan dari lembaga keuangan yang ada di sekitar IKM. Usaha umumnya tidak memiliki badan usaha dan manajemen yang kuat sehingga akses mendapat modal terbatas.

Di samping kedua isu utama tersebut di atas, terdapat isu lainnya. Isu ketiga, pengelolaan keuangan belum mendapat perhatian serius pelaku IKM. Hal ini diindikasikan oleh kegiatan pencatatan belum dilakukan secara berkala. Pelaku IKM belum menyadari secara penuh manfaat pencatatan untuk mengevaluasi kemajuan usaha.

Isu utama yang keempat adalah peluang pasar untuk produk-produk IKM masih rendah. Wilayah pemasaran masih terbatas di sekitar Kota Tarakan. Produk sekunder seperti meubel rotan memiliki potensi untuk dipasarkan ke luar daerah akan tetapi keterbatasan peluang pasar menyebabkan wilayah pemasaran produk menjadi sempit.

Isu kelima adalah kegiatan pembinaan IKM belum dilakukan secara terarah dan terpadu. Hal ini diindikasikan oleh kegiatan pembinaan belum diperoleh oleh seluruh pelaku IKM. Pelaku IKM yang pernah mengikuti pembinaan belum merasakan manfaat pembinaan bagi kemajuan usaha karena program pembinaan belum sesuai dengan kebutuhan IKM.

Berdasarkan berbagai permasalahan yang telah diuraikan, maka dipandang perlu untuk merumuskan strategi untuk menguatkan daya saing bagi barang kayu dan hasil hutan yang dipasarkan di Kota Tarakan.

C. Strategi dan Kebijakan

Strategi penguatan daya saing barang kayu dan hasil hutan dan kebijakan yang dapat ditempuh adalah:

1. Peningkatan kemampuan IKM dalam memperoleh bahan baku. Bahan baku dan bahan penunjang merupakan komponen utama dalam kegiatan produksi. Sehingga kebijakan untuk meningkatkan ketersediaan hasil hutan baik kayu dan non kayu perlu diambil oleh pemerintah.

2. Peningkatan modal usaha IKM. Strategi ini ditempuh agar pengusaha IKM mudah untuk mendapat modal bagi pengembangan usahanya. Kebijakan yang dapat ditempuh adalah peningkatan aksesibilitas pelaku IKM terhadap lembaga keuangan.
3. Peningkatan kemampuan IKM dalam melakukan manajemen produksi dan keuangan. Strategi ini bertujuan agar keterampilan pelaku IKM semakin meningkat. Langkah-langkah kebijakan yang ditempuh adalah peningkatan aksesibilitas pelaku IKM terhadap kegiatan pembinaan manajemen produksi dan keuangan.
4. Peningkatan peluang pasar dan wilayah pemasaran serta pengembangan iklim usaha yang kondusif. Kebijakan yang dapat ditempuh adalah pengembangan pasar dalam dan luar negeri bagi produk-produk IKM.
5. Penetapan dan memposisikan masalah pembinaan sebagai prioritas utama. Strategi ini ditempuh agar kegiatan pembinaan dilakukan secara terpadu dan terarah sehingga menjadi efektif dan efisien untuk dilaksanakan. Kebijakan yang dapat ditempuh adalah peningkatan kemampuan seluruh pihak terkait dalam merumuskan model, strategi, dan program pembinaan bagi IKM.

D. Program dan Kegiatan

Program dan kegiatan yang dapat dilakukan untuk menguatkan daya saing barang kayu dan hasil hutan di Kota Tarakan dijelaskan berikut ini. Program kerja pertama yaitu peningkatan ketersediaan hasil hutan baik kayu dan non kayu. Kegiatan-kegiatan pokok yang dapat dilakukan antara lain:

- a. Pembangunan sistem informasi global potensi hutan dan hasil hutan. Hal ini dapat dilakukan oleh lembaga non pemerintah. Indikator keberhasilan kegiatan adalah sistem informasi global terbentuk.
- b. Mendorong peningkatan investasi dalam bidang budidaya tanaman kehutanan. Peningkatan investasi akan mendorong peningkatan produksi hasil hutan baik kayu maupun non kayu. Pemerintah dapat mengeluarkan kebijakan untuk sosialisasi kegiatan tersebut.
- c. Peningkatan kegiatan rehabilitasi lahan agar semakin luas hutan produksi dan semakin meningkat cadangan kayu dan non kayu. Kegiatan ini dapat dilakukan oleh pemerintah dan lembaga non pemerintah. Menurut Nasution (2010), gerakan nasional rehabilitasi

hutan dan lahan menghasilkan berbagai keuntungan yang dapat dinikmati oleh masyarakat, antara lain (1) perluasan lapangan kerja, (2) meningkatkan pendapatan masyarakat baik peserta maupun tenaga kerja proyek, (3) penanggulangan banjir, (4) prasarana yang dibangun dapat dimanfaatkan bagi pengembangan wilayah.

Program kerja kedua adalah program peningkatan aksesibilitas pelaku IKM terhadap lembaga keuangan. Kegiatan-kegiatan pokok yang dapat dilakukan adalah:

- a. Pemberdayaan koperasi dan lembaga keuangan yang ada di sekitar IKM. Kegiatan ini dapat dilakukan oleh pemerintah, swasta, dan lembaga keuangan. Indikator keberhasilan kegiatan ini adalah koperasi dan lembaga keuangan beraktivitas optimal.
- b. Pemberian fasilitas perkreditan khusus bagi IKM. Lembaga keuangan berperan penting agar terlaksananya kegiatan ini. Kegiatan ini berhasil jika terjadi peningkatan jumlah penerima dan jumlah kredit yang disalurkan untuk IKM.
- c. Pembentukan hubungan kemitraan antara pelaku usaha, lembaga keuangan atau lembaga non pemerintah. Kegiatan ini dapat difasilitasi oleh pemerintah dan lembaga keuangan. Indikator yang dapat digunakan untuk menilai keberhasilan kegiatan ini adalah hubungan kemitraan terwujud.

Program kerja ketiga yaitu peningkatan aksesibilitas pelaku IKM terhadap kegiatan pembinaan manajemen produksi dan keuangan. Kegiatan pokok yang ditawarkan adalah peningkatan dana pembinaan oleh pemerintah dan lembaga non pemerintah diiringi peningkatan intensitas/kuantitas, kualitas, dan jumlah peserta pembinaan. Indikator keberhasilan kegiatan ini adalah meningkatnya dana pembinaan, intensitas pembinaan, dan jumlah peserta pembinaan.

Program kerja keempat adalah program pengembangan pasar dalam dan luar negeri bagi produk-produk IKM. Beberapa kegiatan pokok yang dapat dilakukan adalah:

- a. Pembangunan dan pemeliharaan sarana dan prasarana fisik dan non fisik untuk pasar bagi produk-produk IKM. Kegiatan ini dapat dilakukan oleh pemerintah dan swasta dengan membangun pasar yang representatif bagi produk-produk IKM.
- b. Peningkatan kualitas produk-produk IKM dan pelayanan purna jual. Peningkatan keterampilan pelaku usaha dengan adanya

kegiatan pembinaan akan menghasilkan peningkatan kualitas produk dan pelayanan terhadap konsumen.

- c. Pembangunan hubungan kemitraan antara IKM dengan semua pihak terkait khususnya swasta untuk memasarkan produk-produk IKM. Indikator keberhasilan kegiatan adalah penjualan produk meningkat.
- d. Pembangunan sistem informasi pasar sebagai sarana penyebaran informasi pasar dan sarana promosi produk-produk IKM. IKM, swasta, pemerintah, dan lembaga non pemerintah dapat menyediakan sarana komunikasi yang diperlukan oleh IKM. Peningkatan kegiatan promosi diharapkan akan meningkatkan penjualan. Menurut Jauhari (2010), satu dari berbagai hambatan dalam pengembangan IKM adalah terbatasnya akses pasar. Suatu cara untuk mengatasi hal tersebut adalah dengan memperbaiki sistem informasi pasar sebagai contoh dengan pemanfaatan layanan *e-commerce*.

Program kelima adalah program peningkatan kemampuan seluruh pihak terkait dalam merumuskan model, strategi, dan program pembinaan IKM. Kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan dapat dilakukan adalah:

- a. Pembangunan dan pemeliharaan sarana dan prasarana pembinaan. Pemerintah diharapkan dapat menyediakan sarana dan prasarana pembinaan.
- b. Penambahan jumlah pembina, peningkatan pendidikan dan keterampilan pembina, dan peningkatan kesejahteraan pembina. Kegiatan pembinaan dapat dilakukan oleh lembaga pemerintah dan non pemerintah. Indikator keberhasilan kegiatan-kegiatan tersebut adalah jumlah pelatih, pendidikan, dan keterampilan serta tingkat kesejahteraan pembina meningkat. Menurut Asri (2016), peningkatan kemampuan aparatur pemerintah melalui suatu usaha pengembangan organisasi/lembaga, baik penyempurnaan struktur organisasinya, tata kerjanya, manusia pelaksananya, sumber daya maupun kepemimpinannya sangat diperlukan untuk dapat mendukung transformasi dalam pembangunan. Organisasi juga diharapkan dapat semakin berkembang dan mampu menyesuaikan diri dengan perkembangan serta keinginan masyarakat.
- c. Peningkatan partisipasi dan koordinasi antar semua pihak terkait baik lembaga pemerintah dan lembaga non pemerintah dalam pengembangan dan penyusunan model, strategi, program, dan evaluasi kegiatan

pembinaan yang terarah secara berkala. Indikator keberhasilan kegiatan adalah partisipasi IKM meningkat, rencana pembinaan tersusun, kegiatan pembinaan meningkat, dan evaluasi secara berkala dilakukan.

KESIMPULAN

1. Daya saing barang kayu dan hasil hutan di Kota Tarakan berada pada kuadran agresif. Berdasarkan hal tersebut maka strategi utama adalah memanfaatkan faktor kekuatan yang ada pada IKM seoptimal mungkin dan memanfaatkan peluang usaha dalam rangka menguatkan daya saing barang kayu dan hasil hutan. Strategi penguatan daya saing barang kayu dan hasil hutan di Kota Tarakan adalah (a) peningkatan kemampuan IKM dalam memperoleh bahan baku, (b) peningkatan modal usaha IKM, (c) peningkatan kemampuan IKM dalam melakukan manajemen produksi dan keuangan, (d) peningkatan peluang/pangsa pasar dan wilayah pemasaran serta pengembangan iklim usaha yang kondusif, dan (e) penetapan dan memposisikan masalah pembinaan sebagai prioritas utama.
2. Program kerja untuk penguatan daya saing barang kayu dan hasil hutan di Kota Tarakan adalah (a) peningkatan ketersediaan hasil hutan baik kayu dan non kayu, (b) program peningkatan aksesibilitas pelaku IKM terhadap lembaga keuangan, (c) peningkatan aksesibilitas pelaku IKM terhadap kegiatan pembinaan manajemen produksi dan keuangan, (d) program pengembangan pasar dalam dan luar negeri bagi produk-produk IKM, dan (e) program peningkatan kemampuan seluruh pihak terkait dalam merumuskan model, strategi, dan program pembinaan IKM.

DAFTAR PUSTAKA

Asri, S. 2016. Telaahan Struktur Kelembagaan Pemerintah Provinsi Kalimantan Timur. Studi Kasus Pada Badan Penelitian dan

Pengembangan Provinsi Kalimantan Timur. Jurnal Riset Kaltim, 4(1): 57-69.

Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Kalimantan Timur. 2013. *Produk Domestik Regional Bruto Menurut Lapangan Usaha Provinsi Kalimantan Timur Tahun 2008-2012. Gross Regional Domestic Product by Industrial Origin of East Kalimantan*. Samarinda: BPS Provinsi Kalimantan Timur.

David, F.R. 2007. *Strategic Management, Concept, and Cases*. New Jersey: Pearson Education.

Imelda, Kusri, N., Hidayat, R. 2017. Development Strategy of Local Food Diversification. *Journal of Economics and Policy*, 10(1): 62-79.

Jauhari, J. 2010. Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan Memanfaatkan E-commerce. *Jurnal Sistem Informasi*, 2(1): 159-168.

Lubis, H. 2007. Tinjauan Teori Perkuatan Sentra Industri Kecil Menengah. Dalam *Membangun Daya Saing Industri Daerah dengan Pendekatan Kompetensi Inti Industri*. Jakarta: Departemen Perindustrian.

Mulyadi, D dan Ahmad, S. 2007. Pengembangan Industri Regional. Dalam *Membangun Daya Saing Industri Daerah dengan Pendekatan Kompetensi Inti Industri*. Jakarta: Departemen Perindustrian.

Nasution, K. 2010. Analisis Ekonomi Masyarakat dan Kelestarian Hutan Dalam Gerakan Nasional Rehabilitasi Hutan dan Lahan di Kabupaten Karo. *Jurnal Ilmiah Abdi Ilmu*, 3(2): 415-416.

Pambudhi, P. A. 2007. Daya Saing Investasi Daerah Opini Dunia Usaha. Dalam *Membangun Daya Saing Industri Daerah dengan Pendekatan Kompetensi Inti Industri*. Jakarta: Departemen Perindustrian.

Rangkuti, F. 2002. *Analisis SWOT. Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.